

## LECCIÓN V

Seguro Pecuario

**POR D. LUIS SAIZ**

Director de la Caja de Reaseguros Provincial de Guipúzcoa

### El Seguro Pecuario

Al tratar en el Cursillo del primer Congreso de Estudios Vascos este tema, entendí preciso el historiar, con la extensión a mi alcance, cuanto hace referencia al Seguro pecuario por cuya razón me extendí en la descripción de las fases por que ha pasado en el transcurso de los siglos. Aquella labor, me evita la repetición pero, no obstante, siquiera sea con la rapidez de unas simples notas, me veo precisado a recordar algo de lo que allí dejé expuesto, por ser base de la que toma origen la demostración de la necesidad del seguro.

Así también, el índice que adopto para desarrollar esta lección estará sujeto a una leyenda bien vasca que ostenta un edificio de Mauleón

LEHEN HALA

ORAI HOLA

GERO, GERO BEZALA.

#### Lehen Hala

*Historia del seguro.*— Negar que el hombre ha pretendido y puesto su afán siempre en asegurar el valor que representa la existencia de los animales que utiliza, sería negar la evidencia de los hechos. Desde aquel remoto momento en que los obtenía por medio de la caza buscándolos hallá donde naturalmente se aseguraban su existencia, y muy especialmente en el inmediato histórico del pastoreo, en todos ellos se preocupó de aquella necesidad.

En efecto, ¿qué otra cosa hacían aquellos pastores que asegurar el capital citado al conducirlo de un punto a otro para proporcionarle pastos frescos y convenientes con los que conservar la salud del rebaño? Y ¿qué, también, al preservar os de los estragos de las fieras, ladrones y, demás enemigos que por doquier les acechaban? ¿Hemos de sentir escrúpulo en calificar de seguro aquello que para que se realizase precisaba la existencia de un capital asegurarle (ganado que poseían) y la de un gasto representativo de la cuota (jornal, estipendio o trabajos que lo valen y que realizaban).

Por otra parte, al aglomerar crecido número de animales en una convivencia muy distanciada de la vida natural, las enfermedades contagiosas se desarrollaron en mayor escala bajo la forma que ellos calificaron de PLAGAS, hecho que les hizo fijar más aún su atención en las bajas causadas, naciendo en el espíritu religioso de aquella época otra forma de seguro cual fué la ofrenda o sacrificio de una o varias reses ante el altar de sus dioses e ídolos. Que estos sacrificios constituyeron un seguro tampoco puede ser violento

el aceptarlo al considerar las causas que a él les impelieron y el resultado que buscaban. En él existió motivo del seguro (ganado y enfermedad que lo mataba), en él existió cuota (valor de las reses sacrificadas) y por fin, se anticiparon a una previsión actual dando carácter de fijeza a estas cuotas ya que no se limitaban a efectuar los sacrificios solamente cuando llegaba el momento de la enfermedad, sino que los hicieron anuales bajo la denominación de fiesta de la ofrenda o del sacrificio, y existiese o no plaga en desarrollo.

En período más avanzado, necesidades y conocimientos más especificados hacen sugerir otras formas de defensa de este capital; así, por ejemplo, ya aparece la idea de asociación y si bien es cierto que no puede afirmarse lo fuera en el sentido exclusivo de un seguro como hoy se entiende esta previsión, no lo es menos que se pareció mucho a él.

La aparición de la palabra GASALIA, con todos sus derivados Gasalha, Gazalha, Guazalha, Gazaillo, etc., demuestran que el hombre se preocupó de defender con la ayuda de otros su capital la que sólo no podía hacerlo o le era más costoso y de menos beneficio.

Con, dicha palabra, se significaba una sociedad o contrato entre dos personas una de las cuales daba a la otra cierto número de animales que estaba obligado a guardar, alimentar y cuidar con todo esmero y a entregarlo a su dueño a la terminación del contrato en las mejores condiciones de salud y de conservación. Durante este período de tiempo el producto obtenido se repartía a medias, pero la pérdida del capital era de cuenta del que recibía los animales: es decir, del gasalianis. De la autenticidad de la palabra es una prueba de valor la cita del R P. Fita, Barreau-Dihigo y otros. (1-2)

Otra prueba de la antigüedad de la asociación la tenemos en la palabra CATALUM, que según Ducange aparece ya en documentos del año 1215 y significa lo propio que la anteriormente descrita. Su equivalente, en francés, es la de CHEPTTEL; en italiano, SOCEDA o SOCITA y es de interés hacer constar que en esta nación llegó a prohibirse por considerarla como una usura y, en fin, en nuestra Región se ha conocido con el término de TENERA A MEDIAS sistema que ha seguido hasta hace poco tiempo con verdadero carácter de rémora para a mejora ganadera.

En época más avanzada, sin que me sea posible fijar la fecha exactamente, que en todo caso fué anterior al siglo XVIII, aparecieron otras asociaciones que ya se titularon Sociedades de seguros.

De su existencia, nos da noticia Costa, quien las cita al dar cuenta de su desaparición con motivo de una epidemia de carbunco que mató un número considerable de animales hacia los años 1772 al 1774, epizootia aparecida en Labourd y que, no obstante las precauciones adoptadas, se extendió por Guipúzcoa, Navarra, Aragón y Santander.

Otro tanto demuestra Forestie (3), quien expone: «en la mayoría de las pequeñas villas de nuestra Región (vasca) existían en la Edad Media asociaciones de caridad mutua entre los labradores.»

Ahora bien, lo que sí puede desde luego asegurarse es que a partir del siglo XVIII, se restablecieron estas sociedades las cuales llevaron y conservan el nombre de KOFRA-DIAK, KONFRADIAK, TERRAMAK o DERRAMAK extendiéndose por toda la Región y contándose, especialmente en Guipúzcoa en número de una, cuando menos, en cada Municipio, alcanzando en algunos hasta el número de ocho y diez.

Véase, pues, que la necesidad del seguro se ha sentido en todas las épocas. Que el hombre ha buscado la forma de asegurar el capital representado por sus animales y que, a lo sumo, lo que ha ocurrido es que por falta de medios, por no estar estos a su alcance

---

(1) «*quan fecit Rornanus cum suis gasalianis*».— Monumentos antiguos de la Iglesia Compostelana.— Por López Ferreiro y F. Fita, pág. 35-39.

(2) «*cum mees gasalianes mecum commantes*».—«*Ecce nos gasalianes sugerimos*» «*ad tuos gasalianes*». —Chartes de l'Eglise de Valpuesta du IX au XI siècle, por Barreau-Dihigo-*Revue hispanique*, n.º 23-24 páginas 282-305-310.

(3) Forestie—«*a vie rurale et l'Agricultura au XIV siècle dans le Sud-Ouest de la France*», pág. 32.

o por no llegar a interpretar debidamente el valor de cada uno de ellos ha permanecido alejado del seguro, tal como hoy se entiende esta previsión.

Aquellas primitivas asociaciones de seguros, funcionaron en sus albores, más bien como sociedades de socorros, atendiendo, por ello, al mal mayor y dejando desamparado el verdadero daño. Así lo demuestra el que se limitaron a socorrer al damnificado, con la prestación de trabajos realizados por cada uno de los socios en tanto no podía aquel restituir a sus faenas el animal muerto, pero sin pagarle ninguna otra indemnización en metálico.

Pronto, no obstante, se percataron de lo deficiente del procedimiento y lo sustituyeron por la obligación de dar alguna cantidad en metálico y por la de hacerse cargo de la parte proporcional de carne en los casos en que era comestible. Así también, se determinaron a la intervención oficial de una sección de la sociedad encargada de la revisión del ganado, de aceptar su admisión o de rechazarla denominando a los individuos que la componían, IKUSTALLES o COMISARIOS y MAYORDOMO a que reunía la calidad de presidente, si bien ciertamente no establecieron ninguna otra forma de obligar que la palabra comprometida en la primera reunión, ni tampoco las medidas que hoy son de rigor, en cuanto a tasas, cuotas y demás detalles del seguro.

## Orai Hola

En la actualidad, es el País Vasco el que tiene el Seguro pecuario más extendido, pero salvo muy apreciables excepciones, lo practican en forma bastante distante de lo que debe ser el seguro moderno. Por donde quiera que extendamos nuestra información encontraremos alguna de aquellas clásicas Hermandades, pero al hacer el análisis de cada una nos encontraremos con la gama más heterogénea de formas o bases por que se rigen.

Así vemos: unas hermandades que conservan la costumbre de tasar en muy poco las reses: las que pagan al siniestrado una cantidad, también muy pequeña en todos los casos de muerte y cualquiera que sea el animal vacuno muerto; otras que clasifican los motivos de indemnización reduciéndolos a unos cuantos casos y dejando sin pegar otros; aquellas que separan para una percepción distinta las enfermedades generales las contagiosas; las que clasifican las reses en varias categorías estableciendo ya una distinta Valoración para cada grupo y consecuentes con este criterio las indemnizan también con distintas cantidades: quienes establecen una cuota anticipada, cuya cuantía varía de unas a otras; la generalidad que esperan a conocer la importancia del siniestro para fijar la cuota y reclamarla al asegurado, variando este plazo de entrega de unas a otras.

Esta variación de condiciones o cláusulas que constituyen los reglamentos actuales demuestran, al mismo tiempo que la existencia de estas sociedades, el hecho de que nuestros ganaderos van adquiriendo noticia de muchos aspectos del seguro moderno, pero, a la vez, poco confiados en las modificaciones que se precisan y muy encarnados con sus costumbres antiguas, no se deciden a echar por la borda aquellas, limitándose a ir las adoptando poco a poco, fraccionariamente, de una manera incompleta lo cual, más bien que un beneficio, constituye una rémora ya que no debe olvidarse en cuestiones de seguro que cada una de las condiciones por que se rige, solo tiene un valor relativo y que tan solo de la unión de todas puede esperarse el resultado que se busca.

## Gero, Gero Bezala

*Beneficios que se derivan del seguro.*— El ganadero aislado, sin apenas trato con los demás, es el paria que en la calma del desierto vive sin ver otro horizonte que el círculo a

que está limitado; que al sentir una pequeña oscilación en las capas aéreas se llena de temor ante la probabilidad del siniestro Simou; que alcanzado por éste pierde cuanto artificioosamente creó con el carácter de un oasis.

Nacido en un ambiente de miedo e intranquilidad su vida ganadera se reduce a no contar jamás con el número suficiente de animales para las verdaderas necesidades de su industria, limitándose al régimen de hacerlas trabajar todo lo intensivamente posible para dar cima a las labores que por este motivo se le aglomeran y que nunca completa. Todo su afán es regresivo, nada de aumentar el número, que aumentará el riesgo, antes bien, su tendencia será a disminuirlo ya que así disminuye el peligro de perderlo.

No se establecerá adquiriendo los animales más caros, ni en compras sucesivas buscando ocasiones si no son para adquirir barato. Razonadamente pensando, dentro de su estado, huye del peligro mayor conformándose con el menor.

Al enagenar un animal joven, no entrará en sus cálculos el sostenerlo hasta su mayor rendimiento, por el contrario, procurará venderlo enseguida, cuando su valor no sea muy grande porque de hacerlo más tarde el riesgo aumentará en importancia.

En el sostenimiento de sus animales se limitará al preciso para que vivan y le entreguen un trabajo o producto que jamás llega al que en otras ocasiones pudiera alcanzar. Animales gordos, bien criados, representan un gran valor que exige grandes gastos todos los cuales se pierden, en absoluto, al morir el animal. De aquí su proceder huyendo de esta pérdida.

Jamás se le ocurre ni pensar en la mejora o en la creación de un grupo de animales mejorados. Buscará siempre los sementales y animales de menos valor, porque ellos son los que menos pérdida representan ante el peligro de muerte o de inutilidad.

Por el contrario, el ganadero que por tener asegurada su hacienda no teme perderla, desarrolla su industria en toda su integridad o, cuando menos, está en las mejores condiciones para hacerlo. Valor desaparecido con el animal muerto, le es reintegrado, cuando más, con una pérdida equivalente a un 20 %. Todo el trastorno queda reducido a esa pérdida y a unos días sin ocupar la plaza del animal muerto, bien pronto alquilada de nuevo por otro animal de aptitudes iguales a las del muerto.

En estas condiciones, el ganadero asegurado, no puede tener miedo para emprender una selección que le procure los mejores ejemplares; no sentirá atenderlos del modo más intensivo para mejorarlos; no le preocupará, antes bien, aceptará la mejora extensiva de su ganadería; es decir, si puede sostener diez cabezas no se limitará a cinco; si a sus intereses le conviene, no descansará hasta conseguir la adquisición de semental o animal de cría por alto que sea su valor.

Propietario de una ganadería así protegida y cuidada, sin el miedo a perder el valor que representa, desarrollará su industria y la ampliará si gusta, a la transformación de los productos obtenidos de sus animales con la tranquilidad que proporciona el saber que las materias primas siempre serán aquellas que sirvieron de base para crearla, ya que una baja de la máquina productora tiene solo el carácter de momentánea y puede ser sustituida inmediatamente.

En una palabra, el ganadero así defendido, explotará su industria en el equilibrio más estable posible, sin alternativas, con regularidad, progresivamente y en la confianza de sus esfuerzos, nunca anulados, a o sumo retardados en contados instantes.

Por otra parte, el hombre aislado, tiene un valor escasísimo ante el que representa la colectividad. De la unión de todos los esfuerzos, de la suma de todas las iniciativas, se consigue aquilatar bondades, suprimir defectos, recoger resultados, aplicar éstos, y, dicho de una vez, crear cada uno para todos y aprovechar la labor de todos para sí. La asociación es el único camino que conduce a este resultado y siendo el seguro una forma de asociarse, se puede aceptar como la iniciación para ampliarla más tarde a otros fines que completarán sus beneficiosos resultados.

Una sociedad de seguros contra a muerte de anima es puede y debe ser el principio de varias asociaciones cuya finalidad no será otra que la de mejorar la industria pecuaria.

Así, el principio de la mejora animal, está fundado en la adquisición y uso de sementales y animales de cría selectos, pero estos están separados de las disponibilidades de la mayoría de los ganaderos aisladamente. Unidos en sociedad, podrán adquirirlos con facilidad relativa.

Si se trata de compras de otros artículos de aplicación a la industria ganadera, todos conocemos el inconveniente que acompaña a la adquisición al detalle, que, cuando menos, tiene que influir en el precio con el importe de los beneficios que se reservan los intermediarios y que aumenta el inicial o verdadero.

La Sociedad de Seguros puede y debe ampliar sus operaciones a un SINDICATO DE COMPRAS.

Vendedor aislado el ganadero, deberá sufrir la competencia del gran productor y estará obligado, muchas veces, a ventas precoces y en malas condiciones de precio. Unido a los demás, se igualará, por el número, al gran productor y desterrará las necesidades de vender de momento. El intercambio de animales selectos, difícil por falta de capital en el ganadero aislado, puede hacerse con facilidad entre los asociados, pues el vendedor encontrará la garantía precisa con la presencia del animal vendido a plazo dentro de su misma sociedad y con el valor de los demás animales del comprador asegurados en ésta.

En estos aspectos, la Sociedad de Seguros puede y debe extender sus operaciones a una sociedad o SINDICATO DE VENTAS Y BANCO DE CRÉDITO.

Tal vez un espíritu timorato, descreído o falto de fé en el seguro, pueda argumentarme diciendo que todas estas modalidades no pueden acoplarse a un seguro de muerte o accidentes, pero desde luego puede contéstarsele que la industria pecuaria se nutre de infinitos factores que, teniendo su origen en capital *ganado*, giran siempre alrededor del mismo. En efecto, es imposible negar la influencia que en la propiedad ganado tienen la selección y el cruzamiento bien dirigidos y con elementos apropiados; el régimen alimenticio y los cuidados higiénicos o profilácticos. Tanto más se aumentará el valor ganado cuanto se disponga de mejores reproductores; cuanto se alimenten mejor y con alimentos más baratos; cuanto mejores sean los cuidados higiénicos seguidos, más se alejara el peligro de muerte antes del termino normal de la vida y con todo ello, no hemos hecho otra cosa que defender el capital semoviente. Además, el fin del seguro, no se limita a pagar una cuota y percibir una indemnización, está también obligado el que se asegura a cuidar el capital como cosa propia pero a la vez de los demás y para conseguir esto no debe despreciar ninguna clase de medios, dentro de los lícitos.

Pero, ¿es qué aquí terminan los beneficios que se derivan del seguro? No, ciertamente.

Crear ganadería, mejorarla y sostenerla debidamente, es también crear riqueza, mejorarla y sostenerla, y este resultado no puede pasar desapercibido para ninguna autoridad administrativa porque todo movimiento de esta influye poderosamente en un renglón tributario del Estado, Diputación y Municipio. Es decir, en la RIQUEZA PECUARIA.

Unir a los hombres en sociedades cuyo fin es conseguir el bien común, es realizar la obra más cristiana, es seguir la ruta marcada por quien al predicarla la practicó, legando a la posteridad una de sus más hermosas doctrinas. Es sacarlos del aislamiento que puede llevarles desde los peldaños de la indiferencia, hasta los de la desesperación con todas sus funestas consecuencias, después de recorrer los de la protesta muda, de la envidia y de la impotencia.

Es desterrar las prácticas individuales, si muchas veces dignas de respeto, casi siempre censurables, porque en el aislamiento se fraguan al calor del egoísmo que nunca se tradujo en beneficio para la comunidad.

Es hacer al hombre respetuoso para las leyes, porque al desterrar de él la independencia mal dirigida por el YO egoísta que no se aviene a aceptar las ideas de los demás, sin violencia, observa que aquellas no se dirigen directamente sobre él, sino sobre la comunidad, desapareciendo la necesidad de la obediencia personal, individual, y naciendo la corporativa, la impersonal.

COMO SE CONSTITUYE UN SEGURO.— Empiezo por dirigirme al ganadero, y al hacerlo he de manifestarle que eso que parece para muchos una obra imposible de cumplir y para no pocos muy difícil, es de lo más sencillo y realizable que existe.

Tomemos como ejemplo un ganadero propietario de un modesto establo o de reducido número de animales. Sea un propietario de seis vacunos, con un valor término medio de 800 pesetas por cabeza o sean 4.800 en total. La tenencia de estos animales le obliga diariamente a establecer seis raciones de pienso, es decir, a fraccionar el total en seis partes y a distribuir las igualmente en seis porciones. Si, como se supone, el ganadero procede con la rutina que todos conocemos, estas raciones están establecidas a capricho, están preparadas deficientemente, se distribuyen sin el suficiente cuidado dejando caer al suelo parte de ellas, y desperdiciando otra al limpiar los pesebres. ¿Cree el ganadero que persistiendo en estos procedimientos no pierde por cada cabeza de cinco a diez céntimos del valor del pienso administrado? ¿No admite que poniendo su cuidado en evitar lo expuesto ahorrará al día los cinco o diez céntimos de peseta por cabeza?

Pues así admitido, vea lo que ello le representará al año. En el caso de ahorro de cinco céntimos, 109,50 y en el de diez 219 pesetas. En el primer caso economizará el 2,28 por % del capital que posee y en el segundo el 4,56 por %. En sociedad bien administrada y constituida el primero será ya suficiente para garantizarle una pérdida del 80 % de su capital y en el segundo la tendrá garantizada por completo.

En otro aspecto de la economía para llegar a lograr el interés que representa la atención del seguro. Entregado en manos de la mujer del ganadero (que seguramente lo atenderá mejor por ser en la mayoría de los casos la encargada del ahorro) unas cuantas gallinas, conejos y palomas y alguna que otra hortaliza, serán la base que, sin esfuerzos, sin apenas darse cuenta de ello, les proporcionará esa suma de 30 o 60 céntimos al día para atender al seguro.

Pero, aun abandonando estos motivos de ahorro, viniendo a la intervención absoluta de la voluntad del hombre previsor, ¿es que el ganadero, por deficiente que sea su industria, si tiene voluntad para ello, no puede ahorrar esa suma tan insignificante en sí y mucho más ante el problema que soluciona? ¿Es que dejar en depósito la cantidad de 0,50 céntimos al día resulta problema insuperable aún para el más modesto ganadero de la importancia del tomado como ejemplo?

No obstante los argumentos que puedan utilizar si son de la índole de los que en ocasiones se me han hecho, no podré concederles otro valor que el de falta de voluntad y solo darían lugar a que por mi parte los argumentase con otras consideraciones de las que quiero huir en estas cuartillas y que se refieren a otro motivo de ahorro relacionado con el vicio, con la molición o las costumbres sociales mal encaminadas.

Pues bien, a pesar de lo expuesto, no podemos hacernos la ilusión de que el ganadero por sí mismo, sin excitaciones de nadie, por su sola iniciativa, establezca estas sociedades. Se precisa una labor de propaganda intensa, un constante insistir cerca de ellos, pero no en la forma en que parece se pretende ahora, por conferencias generales que no darán otro resultado que ocupar a Ingenieros Agrónomos a los que la labor ministerial va a transformar dentro de poco dándoles el carácter de obícuos, de enciclopédicos, de panaceas, seguramente que contra sus propias inclinaciones.

Esta labor de propaganda, debe ser encomendada a personas que por su trato diario con el ganadero, le hagan estar más cerca de la ocasión para recomendar el seguro. Que por ello, tendrán motivo casi diario, para recomendarlo y que, en una palabra, se com-

porten en forma muy parecida a como lo haría un agente de una sociedad mercantil, insistiendo un día y otro hasta conseguir el adepto que se busca. Estas personas, en virtud de lo que dejo expuesto al comentar los beneficios que se derivan del seguro, no pueden ser otras que los sacerdotes, los maestros, los veterinarios, los mismos ingenieros agrónomos en sus excursiones prácticas y en general, todos los que se interesen por el progreso de la ganadería, y a ella dedican sus afanes o bien están interesados en la unión de los hombres para lograr las ventajas que de ella se derivan.

En cuanto a la forma de actuar estas personas en la propaganda del seguro, ya lo he dejado apuntado en el párrafo anterior. Aprovechando todas las ocasiones, reuniones, conversaciones particulares, muerte o accidente de un ganado y, siempre, asistidos de una dosis de paciencia tan grande como lo es la empresa que se persigue; sin desmayar por la desilusión; sin contrariarse por las negativas, no siempre expuestas con la diplomacia que acompaña al hombre ilustrado; no contando nunca el tiempo transcurrido sin obtener progresos apreciables; satisfaciéndose muchas veces con solo haber sido escuchado por los interesados; tomando nota de los ganaderos en los que, cuando menos, haya entrado la duda respecto a su estado de indefensión y así, a dosis alopáticas, pudiera decir, en cuanto a la propaganda y homeopáticas en cuanto a los resultados, proseguir el trabajo.

Cuando, transcurrido el tiempo que sea, haya logrado reunir un núcleo de adeptos, no vacile en agruparlos en asociación y empezar con ellos el seguro. Esta será la semilla que, bien atendida desde su principio por ser ejemplar único, nos dará más tarde todos los que sean precisos para propagar la nueva especie.

Esta ha sido la labor de la provincia de Guipúzcoa en la que no han faltado hombres de buena voluntad; donde las autoridades, tanto locales como provinciales, especialmente estas últimas, han prestado su ayuda; donde distinguidos sacerdotes, por su escaso número más apreciable, han trabajado sin descanso en esta labor terminada por la misma dirección de algunas sociedades; direcciones y secretarías, a veces unidas, que en otras, y como corolario de sus trabajos, han aceptado los veterinarios. Y como ella es de casa y con ella estamos satisfechos, esta es la que proponemos, sin necesidad de salir al extranjero en busca de otra.

Recomendaba en párrafo anterior la mayor dosis de paciencia y como comprobación de ello, me, veo en la precisión de exponer que en la actuación de la provincia de Guipúzcoa, trabajando en un ambiente donde existe la costumbre del seguro extendido por toda la provincia, han sido precisos aquellos trabajos ligeramente citados y un plazo tan largo como el que media desde la constitución de la primitiva Sociedad Provincial de Seguros (12 años) hasta la fecha, para empezar a recoger los frutos de aquella semilla.

ELECCIÓN DE LA CLASE DE SEGURO.— ¡No es mi propósito entrar a establecer comparaciones, he de limitarme, por el momento, a aconsejar el sistema que entiendo más adaptable a nuestra Región.

Desde luego, se ha de procurar siempre marchar de conformidad a la verdad encerrada en el verso de eminente poeta latino: «Quid leges sine moribus vana proficiunt». Las leyes deben tener por base las costumbres, si no se quiere que resulten ineficaces. Y sea porque en muchos existe la costumbre del seguro a su manera, o porque los otros que no la tienen pero conocen la de sus vecinos, están más propicios a seguir a aquéllos, debemos siempre evitar el separarles por completo de lo que en ellos tiene ya carta de segunda naturaleza.

En cuanto al carácter de la sociedad si se constituya en sus albores con el de mútua y en este persiste, no se debe pretender modificarla. Así debe seguir.

Además, es la forma más racional, porque en ella están perfectamente equilibradas las obligaciones y derechos. En ellas todos trabajan y cuidan de la hacienda propia como si fuera del socio, y así es; en ellas se reducen los gastos a la más mínima cantidad y por esto son las más económicas; con ellas se establece el principio que debe imperar en la

previsión, el de bastarse a sí mismo el industrial en todos aquellos accidentes propios de su industria.

En pasajes anteriores de este trabajo, decía que la mayoría de las sociedades que funcionan en esta Región, tenían establecido como costumbre el no admitir al seguro más que un número limitado de socios. En cuanto sea posible, debemos respetar esta costumbre, porque tampoco se opone a las prácticas convenientes. Antes bien, debe limitarse el número al mayor que permita una vigilancia exquisita, pero siempre que ésta pueda realizarse, se debe ampliar al máximo. Lo propio digo respecto a la extensión, que en la actualidad la limitan al barrio o anteiglesia y que no deberá sacarse de los límites del municipio, pero si se procurará que le abarque, para de este modo, sin separarles por completo de su costumbre, acercarnos en el seguro a la ley de los grandes números.

Respecto a la condición moral e industrial del presunto socio, es también detalle que no pierden de vista las actuales Kofradías y que nosotros al aconsejar la práctica del seguro, tampoco debemos olvidar.

De lo expuesto se deducen tres principales conclusiones:

Primera. La sociedad no deberá extenderse a un límite territorial mayor al representado por el Municipio.

Segunda. Se procurará que dentro de este radio, el número de asociados sea el mayor posible.

Tercera. De datos que emanan del funcionamiento de las sociedades establecidas en Guipúzcoa, el límite inferior de cabezas aseguradas no debe ser inferior a 100 y respecto al capital que representen, tampoco deberá ser menor de 50.000 pesetas.

Cuarta. A todo trance evitará dar acogida en estas sociedades a los malos ganaderos. o que sigan prácticas inconvenientes al seguro (malos tratos, negocio de compra-venta como comercio, etc. )

FUNCIONAMIENTO DEL SEGURO.— Elegida la forma de seguro, es decir, el de mutuo, y aceptadas las principales condiciones que han de servirle de base, veamos someramente cómo debe funcionar.

Por lo mismo que la sencillez es muchas veces la verdadera ciencia y así también la seguida por las actuales Hermandades. nada de separarnos de ella. Pero al mismo tiempo y para ponernos a la altura de los procedimientos modernos, procede que por la persona que haya llevado la propaganda, se redacte un reglamento todo lo más conciso y comprensible pero sin olvidar ninguna de las cláusulas que sirven de norma al seguro moderno.

Esto hecho, reunir a los adeptos, darles a conocer su contenido y con su conformidad constituir la sociedad. Levantar un acta de ello en la que también se hará constar el nombramiento de la que ha de actuar como Junta Directiva.

La mencionada Junta se constituirá con los individuos de la misma sociedad y de entre ellos se elegirá el que debe actuar como Presidente. La persona que con sus trabajos consiguió la formación de la sociedad, debe aún sacrificarse y si, como es probable, se la ofrece la Presidencia, se negará a aceptarla pero reclamará el cargo de Director, hasta tanto que se impongan los socios en la marcha social y queden capacitados para desempeñar dicho cargo. No hay para qué decir que en esta Junta estarán incluidos los socios que a la vez que vocales serán los inspectores o *Ikustalles* y, el tesorero, nombramiento que deberá recaer en persona de reconocida honradez, a pesar de la que, es práctica que suma confianza el hacer que los fondos los tenga depositados en la Caja de Ahorros, al mismo tiempo que es beneficioso por los intereses que ahí devengan. Y como estas personas en el ejercicio de su cargo no percibirán sueldo ni gratificación y en cambio realizarán un trabajo en beneficio de la colectividad, se precisa que alternen en el desempeño del mismo todos los socios, procurando elegirlos para los distintos cargos según sus aptitudes más reconocidas y de modo que al cabo de un ciclo de tiempo adap-



tado al número de los que componen la Sociedad, todos ellos hayan pasado por algún cargo.

Este proceder lleva a los socios a una confianza no igualada nunca por otro procedimiento, siquiera las personas extrañas que pudieran sustituirles en esta labor fuesen las más honorables y de mayor respeto para los asociados.

La primera operación social que debe seguir a la constitución, es la de tasa del ganado que se pretende asegurar y para ello el mejor procedimiento es el de reunir todos los animales en un punto determinado (procedimiento antiguo y muy aceptable) o bien, si la extensión de la Sociedad es grande, en varios lugares y así, a la vista de todos, pero previa proposición del socio y aceptación del precio por parte de los *Ikustalles*, admitirlos o modificar la proposición, según convenga a la Sociedad. En el primer caso, se procederá a la marca, costumbre también antigua y muy conveniente para la identificación del animal asegurado.

Sigue a esta operación la entrega de algún documento que acredite al socio como tal y en el que se haga constar el capital que asegura. El más sencillo que hemos podido concebir es el de una libreta, de formato parecido a las que utiliza la Caja de Ahorros y que adoptando la calidad de una póliza, va suscrita por el Presidente y el interesado. En esta libreta se inician las operaciones con la relación de las reses y valores asegurados y se continua con la fórmula de aumento o disminución de valor por las operaciones sucesivas a que con el tiempo dé lugar el seguro. En ella aparecen siempre de una manera clara tanto los valores parciales como los totales y las modificaciones que se hayan producido. Si, como es conveniente, se duplica este documento, evitará el llevar otros libros auxiliares pues quedando el duplicado en poder del Director le será éste suficiente para realizar todas las operaciones de liquidación que por cualquier concepto se le presenten.

Si a esto agregamos un simple libro de caja, he aquí toda la documentación administrativa que exige una sencilla sociedad mutua, sin que por ello sufra en lo más mínimo la administración que más que en los libros está en la voluntad y cuidado del que la lleva.

Digo al principio de este epígrafe que lo primero que procede es redactar un reglamento y para ello estoy en el caso de indicar que otras condiciones, además de las expuestas, deben completar este documento que será el eje sobre el que gire la sociedad y el que dispondrá las obligaciones y determinar los derechos de los socios, pero como el argumentar el por qué de dichas condiciones me llevaría más lejos de lo que es mi ánimo y en el cursillo del Congreso anterior ya lo hice, me limitaré a, una simple exposición.

Cuotas.— El procedimiento de cuota mixta es el más conveniente, es decir, fijar una cuota igual para todos, dentro de la importancia del capital que aseguran y que deberá tener el carácter de anticipada y otra que debe fijarse con arreglo a los siniestros que ocurran dentro de un plazo. La primera, puede ser un tanto por ciento del capital que se asegura y debe entregarse en el acto de su admisión pero pasando siempre a constituir el capta de reserva, con el que hacer frente a los primeros gastos o bien a contingencias que pudieran presentarse en el curso del seguro y no previstas al fijar la otra cuota citada.

La segunda, se percibirá de los socios, por plazos lo más cortos posibles, si puede ser mensualmente, y en el caso de que por no existir siniestros, no sea precisa esta aportación, deberá establecerse la obligación de entregar alguna cantidad, que bien pudiera ser, por ejemplo, la doceava parte del 2,50 por % del capital asegurado. El plazo máximo para ella no será mayor de un trimestre.

*Liquidación de siniestros.*— Estos se liquidarán, por los *Ikustalles* y siempre con arreglo a la tasación aceptada o a la que tenga en el momento del siniestro el animal muerto. Si las carnes u otros productos del animal son aprovechables, su valor se deducirá de la tasación para la cuenta de la Sociedad, pero en modo alguno para el interesado quien percibirá lo que se tenga estipulado, por cuya razón deberá hacerse desaparecer la costumbre

de entregar a éste la piel ni otros despojos del animal todos los cuales serán intervenidos solamente por la Sociedad.

*Indemnizaciones.*— Es principio fundamental y también aceptado en la mayoría de las actuales sociedades, que el dueño del animal no perciba íntegro el valor de la res y en efecto, así debe procederse. Una pérdida por parte de éste que le hace cuidar debidamente a sus animales por el temor de aquélla y que, no obstante, no quita al seguro el carácter de tal, es la de un 20 por %, o lo que es igual, la indemnización será de un 80 por % de la tasación.

*Motivo de indemnización.*— Deben serlo todas las enfermedades y accidentes fortuitos no debidos a causas de fuerza mayor y de carácter general, como guerras, etc. , y como en el primer caso incluimos las enfermedades de carácter infecto-contagioso, es preciso también prever las consecuencias de éstas, obligando a todos los socios a la adopción de las medidas que imponga la Sociedad en evitación de que aparezcan o de que se propaguen.

*Ganado objeto de seguro.*— Deberá ser obligatorio el seguro de todos los animales de la misma especie que se alojen en el mismo establo siempre que hayan cumplido un año de edad y potestativo para la Sociedad el de aquellos que hayan pasado de cierta edad avanzada, como también para el socio de los que teniendo más de tres meses no hayan llegado al año. No deberán ser admitidos los que sean objeto de tráfico comercial, es decir, de los tratantes. Así también, por el momento y en cuanto se refiere a la Región vasca, no conviene el seguro de otras especies que la caballar y vacuna, especialmente de esta última.

*Otras observaciones.*— El seguro deberá contratarse por un plazo no menor de un año. —Las retasas o sean las variaciones de valor deberán solicitarse siempre por el socio y podrán imponerse por la Sociedad. En el primer caso, se establecerán como plazos hábiles para proceder a ellas todos los trimestres. En el segundo, la Sociedad podrá proceder a la retasa cuando lo estime oportuno si para ello hubiere lugar. La salida voluntaria de la Sociedad por parte de un socio, o la expulsión del mismo, privará a éste de todos los derechos y cantidades que existiesen en la Sociedad. Por el contrario, en el caso de fuerza mayor, deberá conservar aquellos o tendrá derecho a reclamarlos. Asimismo, cuando pase de una sociedad a otra por caso también de fuerza mayor o por determinarlo así ambas sociedades, estará exento del pago de derechos de entrada, pasando los correspondientes al seguro de una sociedad a la otra siempre que las dos se rijan por los mismos estatutos.

He aquí en términos generales, cual debe ser el funcionamiento de estas sociedades locales mutuas de seguros y en el que deben persistir por algún tiempo sin cambiar. Esto no obstante, transcurrido un tiempo prudencial que nunca será inferior a un quinquenio y si se establece el seguro de segundo y tercer grado o sea el provincial y regional, si conviniera así, entonces sería llegado el caso de modificar la reglamentación, especialmente en cuanto se refiere a la forma y cuantía de la cuota que, ya entonces, conocida la mortalidad media por región y especie, podría hacerse fija, sustituyendo a la mixta que he recomendado. Antes de este momento, ni existirá base para fijarla ni será prudente hacerlo por el fracaso a que puede dar lugar.

Y he llegado al término de este cursillo, que largo en la exposición, pobre en el concepto y merecedor de ser tratado con más competencia, lo he desarrollado con la mayor voluntad de acertar y, sobre todo, con el deseo vehemente de que todos los ganaderos se percaten de las ventajas del seguro, sin el que nunca podrán llegar a la meta de sus aspiraciones industriales y desde cuyo párrafo final insistiré una vez más, ante esos hombres de buena voluntad, que en ningún sitio faltan, para que trabajen sin descanso, para que desde este momento pongan el arma al brazo y laboren por la creación de esas sociedades de seguros. Los maestros desde la escuela primaria, los sacerdotes desde uno de los aspectos de su Ministerio, los veterinarios desde una de las obligaciones de su profesión, los

agrónomos, los mismos ganaderos ilustrados, todos, en fin, estamos obligados, cada cual en la esfera de su competencia, a iniciar, conseguir y proseguir este resultado que al beneficiar a una clase social, beneficiará a todos. No olvidando que el bienestar de la industria pecuaria, se traduce en riqueza y ésta a todos alcanza.

